MAGAZINE

ALATBERAT

JANUARI 2016 | DISCOVER YOUR EQUIPMENT NEEDS | 1ST EDITION

EDISI 01
January 2016

DAFTAR ISI
CONTENT

Jaringan Kami
Our Network

HEAD OFFICE
Jakarta Industrial Estate Pulo Gadung
Jl. Pulo Kambing II Kav. I-II No. 33
Jakarta 13930
P. (6221) 4611688
F. (6221) 4611686

BRANCH AND REPRESENTATIVE OFFICE

WEST AREA

- **BANDA ACEH**
  Jl. Teuku Umar No.33 Seutui
  P. (0651) 40416, F. (0651) 43215
- **BENGKULU**
  Jl. Adam Malik No. 62 RT I RW I
  Kel.Pagar Dewa, Kec.Selebar
  P. (0736) 52212, F. (0736) 51132
- **JAMBI**
  Jl. Marsda Surya Darma No. 48 Km. 10
  P. (0741) 42500 / 40677, F. (0741) 42488
- **KETAPANG**
  Jl. MT Haryono67 RT 14 RW 05
  P. (0543) 33800, F. (0543) 32760
- **MEDAN**
  Jl. Medan Tanjung Morawa Km. 11,5
  P. (061) 7941728/23/24, F. (061) 7941729
- **PADANG**
  Jl. Raya Bypass Km. 20, Tanjung Aur
  P. (0751) 483366, F. (0751) 483371
- **PALEMBANG**
  Jl. Letjen Harum Sohar Tanjung Api-Api
  P. (0711) 419425 / 419632, F. (0711) 416365
- **PANGKAL PINANG**
  Jl. Jend. Sudirman No. 9 RT 02/RW 01
  Pangkal Pinang, Bangka-Belitung
  P. (0717) 435577 / 431644, F. (0717) 431704
- **PEKANBARU**
  Jl. Soekarno Hatta No. 62 A
  P. (0761) 646006, 587339, F. (0761) 64580
- **PONTIANAK**
  Jl. Ahmad Yani Km.12, No. 87 Pontianak
  P. (0561) 725354 / 6726215, F. (0561) 6726218
- **TANJUNG PANDAN**
  Jl. Jend Sudirman No. 18
  P. (0719) 24500, F. (0719) 23202

CENTRAL AREA

- **BANDAR LAMPUNG**
  Jl. Arif Rahman Hakim No. 57
  P. (0721) 770865, F. (0721) 7406575
- **BANJARMASIN**
  Jl. A. Yani Km 23 Landasan Ulin
  Banjarmasin 70724
  P. (0511) 470 6056, F. (0511) 470 6057
- **BATU LICIN**
  Jl.Raya Batulicin RT.13 RW.03 No.153
  P. (0518) 71788, F. (0518) 70398
- **CILEGON**
  Komplek Green Mega Block, Blok A2 No. 3
  Jl. Ahmad Yani, Cibeber, Cilegon, banten
  P. (0254) 8484209
- **CIREBON**
  Jl. Sunan Gunung Jati No. 201 RT. 10/03
  P. (0231) 8300431 (hunting),
  F. (0231) 8300432
- **JAKARTA**
  Kawasan Industri Pulo Gadung,
  Jl. Pulo Kambing II Kav. I-II No. 33
  P. (021) 4603738 (hunting),
  F. (021) 4607350
- **KUPANG**
  Jl. Timor Raya Km. 7
  Perum. Waskita No. 1
  P. (0380) 832986
- **SAMPIT**
  Jl. Cilik Riwut KM 4,5 RT40/07
  P. (0531) 31941, F. (0531) 31942
- **SEMARANG**
  Jl. Abdul Rahman Saleh No.191
  P. (024) 7622128
- **SURABAYA**
  Jl. Rungkut Industri II No. 59
  P. (031) 8420096 (hunting),
  F. (031) 8412884

EAST AREA

- **BALIKPAPAN**
  Jl. Mulawarman No. 99
  P. (0542) 760320/22, F. (0542) 766637
- **GORONTALO**
  Jl. Prof DR John Ario Katili No. 1
  P. (0435) 828223, F. (0435) 828247
- **JAYAPURA**
  JL Raya Sentani Padang Bulan
  P. (0967) 5189565
- **KENDARI**
  Jl. Y. Wayong No. 25-26
  P. (0401) 3139158/59, F. (0401) 3139157
- **MAKASSAR**
  Jl. Kima Raya I Kav. K.1A
  P. (0411) 510853-7, F. (0411) 510856
- **MANADO**
  Jl. A. Maramis no. 20A Paniki 2
  P. (0431) 813690/91, F. (0431) 818299
- **MERAUKE**
  Jl. Brawijaya No. 16
  P. (0971) 323644, F. (0971) 322848
- **PALU**
  Jl. Veteran No.11 Palu
  P. (0451) 423003, F. (0451) 427366
- **SAMARINDA**
  Jl. Cipto Mangunkusumo No. 19
  P. (0541) 261608/261070, F. (0541) 261838
- **SORONG**
  Jl. Basuki Rahmat km 11,5
  P. (0951) 325126, F. (0951) 325134
- **TARAKAN**
  Jl. Jend Sudirman No. 64 RT. 03
  P. (0551) 51778/79, F. (0551) 24793

MINING PROJECT SITE

- **ADARO PAMA**
  Jl. Hauling Road KM.73, Workshop Wara
  Tanjung - Tabalong
- **ADARO SIS**
  Tutupan Tanjung, SIS, Tabalong
  Kalsel 71571
- **BENGALON**
  Dulun Kelawitan, PT. Dharma Henwa Tbk,
  Paso Timur
- **BERAU**
  Jl. M Iswahyudi Km.5 Tanjung Redep
  P. (0544) 2703110 / 2027208, F. (0544) 23156
- **BONTANG**
  Bontang Project
  Jl. Bontang - Samarinda Km. 10
  Indominco - Bontang, Kaltim
- **KIDECO PAMA**
  PAMA Kideco Project
  Desa Batu Kajang, Kaltim
- **MALINAU**
  Camp Sidi KPUC - Coal Project,
  Desa Langap
  Kec. Long Loreh,Malinau Selatan
  Kab. Malinau
- **MELAK**
  Jl. Jend Sudirman No. 17
  Royok, Melak Ulu Sendawar, KUBAR
  P. (0545) 41788, F. (0545) 41899
- **NEWMONT**
  Newmont Nusa Tenggara Project,
  Workshop Shovel & Drill PT NNT ,
  Sekongkang
- **SAMARINDA MINING**
  Jl. Cipto Mangunkusumo No. 19
  P. (0541)261608, F. (0541)261608
- **SANGATTA**
  KPC Project Sangatta, Kaltim 75387
  P. (0549)21524 / 521259, F. (0549)21525
- **VALE SOROWAKO**
  Vale Project Sorowako
  Mem Area DD 15, Sulawesi Selatan
  P. (021)5249100, F. (021)5249560

MINING PRODUCT SUPPORT

- **BALIKPAPAN MINING**
  Jl. Mulawarman No. 99 Batakan,
  Balikpapan 7611
  P. (0542) 763020, F. (0542) 766637
- **BALIKPAPAN REMANUFACTURING**
  Jl. Mulawarman No. 99 Batakan,
  Balikpapan 7611
  P. (0542) 760320 / 22, F. (0542) 760321
- **BALIKPAPAN TRAINING CENTER**
  Jl. Jend Sudirman No. 20, Stall Kuda
  Balikpapan 7611
  P. (0542) 765764, F. (0542) 765110

Sambutan CEO

CEO Message

MASAAKI HIROSE
Direktur / Director

Pada kesempatan ini, atas nama PT Hexindo Adiperkasa Tbk, saya ingin memperkenalkan majalah eksternal kami **ALATBERAT**. Nama yang penuh dengan makna dan arti, seperti kami semua di PT Hexindo Adiperkasa Tbk, yang akan selalu memberikan makna kepada pelanggan kami dengan terus melakukan berbagai program perbaikan dan pengembangan di seluruh aspek perusahaan.

Nama **ALATBERAT** itu sendiri, mampu menggambarkan dengan jelas industri kami dimana Hexindo sebagai satu-satunya distributor terpercaya Alat Berat Hitachi di Indonesia dan tentunya selaras dengan filosofi *brand* kami *"reliable partner"*. Sebagai rekan yang dapat diandalkan, Hexindo memiliki komitmen kuat untuk memenuhi kebutuhan akan alat berat yang berkualitas dalam berbagai aplikasi, kapanpun dan di manapun anda membutuhkannya bahkan di lokasi terpencil pun.

Edisi perdana majalah **ALATBERAT** kali ini, kami dedikasikan sebagai media informasi bagi para pemilik, operator dan pelanggan kami, agar dengan mudah mendapatkan informasi seputar korporasi, serta produk dan layanan terkini dari Hexindo. Kami berharap dengan adanya majalah **ALATBERAT** ini, para pelanggan selalu menempatkan Hexindo sebagai mitra yang terpercaya karena bersama anda, kami ingin membangun masa depan yang lebih baik bagi kita semua.

Terakhir, sekali lagi kami mengucapkan terima kasih kepada para pelanggan kami yang terhormat yang telah senantiasa selalu menggunakan alat berat dari kami.

Kami harap Anda dapat menikmati edisi pertama ini dan kami siap melayani anda.

First of all, I would like to take this opportunity to introduce the external magazine of PT Hexindo Adiperkasa Tbk, which is named **ALATBERAT**. A name obviously implies a meaning, particularly for us at PT Hexindo Adiperkasa Tbk that is currently conducting a number of improvements and development programs across the lines.

To name the magazine **ALATBERAT**, we herewith want to portray our industry where Hexindo is positioned as the exclusive distributor for Hitachi's heavy equipment in Indonesia, and also represents our brand philosophy "reliable partner". As a reliable partner, we have a strong commitment to meet your needs for high quality machine for various applications, whenever and wherever you need to use them, even in remote locations.

We dedicate the first edition of **ALATBERAT** magazine the owners, operators and loyal customers. The magazine exposes the latest information about Hexindo's latest products and services. We hope that with the issuance of **ALATBERAT** magazine, the customers will always put Hexindo as a reliable partner because we want to shape the future and make it better for all of us.

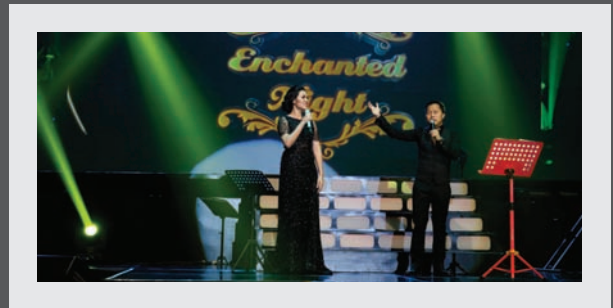
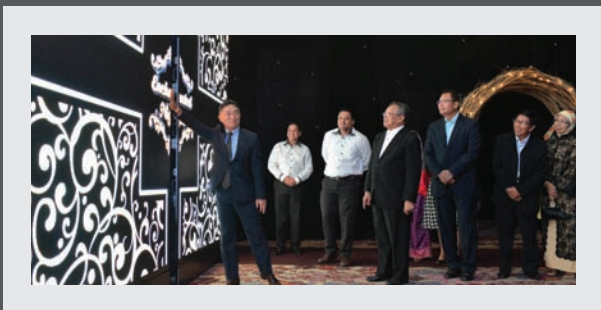
To conclude, once again we want to thank our valued customers from any industries, who have been the loyal users of the Hexindo's "Heavy Equipment"

We hope you enjoy reading this first edition and we look forward to serving you better

Peresmian Gedung Baru Kantor Pusat Hexindo

Pada tanggal 18 September 2015 Hexindo mengadakan peresmian gedung baru kantor pusat di Jakarta. Acara dibuka dengan sambutan pidato dari Presiden Direktur Hexindo Kardinal A. Karim dan CEO Hexindo Masaaki Hirose. Acara tersebut dihadiri para tamu undangan yang mewakili industri terkait, mitra, jajaran manajemen dan karyawan. Upacara peresmian pembukaan gedung kantor pusat yang baru dengan pemotongan pita oleh dewan direksi, sebagai simbol semangat dan harapan baru bagi manajemen dan karyawan Hexindo.

Hexindo Inaugurates the New Head Office Building

On September 18, 2015, Hexindo held the inauguration of new head office building in Jakarta. The opening ceremony started off with welcoming speech from Hexindo President Director Kardinal A. Karim and Hexindo CEO Masaaki Hirose, The inauguration was attended by invited guests from related industry, partners, Hexindo management and employee. And all board directors' members proceed to open the new head office building officially with ribbon cutting, as a symbol of new spirit and hope for the future success of the management and employees of Hexindo.

Penyelenggaraan Gala Dinner Hexindo

Hexindo pada tanggal 18 September 2015 menggelar acara gala dinner sebagai bagian rangkaian acara peresmian gedung baru kantor pusat Hexindo di Jakarta. Bertempat di Ballroom Hotel Fairmont, acara tersebut mengusung tema "Enchanted Night" dan dihadiri oleh lebih dari 100 tamu undangan yang terdiri dari tamu VIP serta jajaran manajemen dan karyawan Hexindo. Acara ini juga dimeriahkan dengan penampilan artis ibukota, Raisa dan Sandy Sandoro.

Hexindo Holds a Gala Dinner

Hexindo on September 18, 2015 held a gala dinner as part of the inaugural ceremony of its new head office building in Jakarta. Located at Ballroom of Hotel Fairmont, the event brought forward a theme "Enchanted Night" and was attended by more than 100 guests consisting of VIP guests, management and employees of Hexindo. Two famous musicians, Raisa and Sandy Sandoro, brought joy to the event.

Hitachi Wheel Loader ZW120G

Wheel Loader yang Tangguh

A Wheel Loader with Enhanced Durability

Sekilas Wheel Loader ZW 120G

ZW120G merupakan model *wheel loader* yang tangguh dan andal. Dibekali dengan mesin jenis Kubota V3800 DI-T/TI yang sering dipakai untuk bermacam alat berat, unit ini terbukti tangguh untuk berbagai pekerjaan yang berat sekalipun. ZW120G ini juga memakai *HN bushing* yang diberi pelumas dan dipasang di tiap sambungan guna mengurangi penggunaan pelumas serta memperpanjang masa penggantian pelumas (100 hingga 500 jam).

Kapasitas pendingin dari *hydraulic oil cooler* yang terpasang pada unit ini cukup besar sehingga meningkatkan daya tahan dan keandalan mesin. Tidak hanya itu ZW120G ini juga dilengkapi oleh fitur-fitur yang canggih, seperti indikator, monitor dan alarm LED, yang berguna untuk mempertahankan masa pakai, dan *emergency steering system*. ZW120G juga dirancang untuk kenyamanan penggunanya dengan adanya instrumen, seperti *mechanical suspension seat, adjustable steering column, ergonomic pedals, fingertip control with pilot-controlled lever.*

Salah satu pelanggan yang telah menggunakan ZW120G adalah PT IHI Indonesia. Perusahaan yang berbasis di Cikampek ini merupakan perusahaan gas berbasis batubara. Dibeli pada bulan September 2014, ZW120G ini terutama diperuntukkan bagi pekerjaan pengangkutan atau merapikan batubara ke pabrik.

Wheel Loader ZW 120G

ZW120G is a durable and reliable wheel loader. Powered by Kubota V3800 DI-T/TI engine, commonly used on various types of heavy equipment, the model operate well even in tough works. ZW120G is also equipped with HN bushing containing lubricant, which is provided at each joint in order to reduce grease consumption as well as extend the lubrication intervals (100 up to 500 hours).

It also has ample cooling capacity of the hydraulic oil cooler, increasing engine durability and reliability. Adding to that, ZW120G features enhanced instruments, such as LED indicator, monitor and alarm, to extend longer service life, and emergency steering system. ZW120G offers enhanced comfort for the user with a set of instruments, such as mechanical suspension seat, adjustable steering column, ergonomic pedals, fingertip control with pilot-controlled lever

A company that has already used ZW120G type wheel loader is PT IHI Indonesia. Based in Cikampek, they is a coal-based gasification company. They purchased ZW120G in September 2014 and already utilized they for loading and cleaning coal into the plant.

Kata Mereka Tentang Wheel Loader ZW 120G

What they say about Wheel Loader ZW 120G

Testimonial

SUGENG

Konsultan PT IHI Indonesia
Consultant of PT IHI Indonesia

"Selama ini ZW120G bekerja sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan. Bekerja multifungsi, ZW120G digunakan untuk melakukan *loading/unloading* serta *cleaning* batu bara di pabrik milik perusahaan. ZW120G juga cukup tangguh. Dengan operasional hingga 18 jam per hari saat pabrik beroperasi penuh, hingga kini belum ada kendala pada mesin. Olah karenanya, keberadaan ZW120G sangat membantu mencapai target produksi 50 ton per hari. Selain itu, penggunaan ZW120G juga menjadikan perusahaan lebih efisien dalam konsumsi energi dibandingkan jika perusahaan menggunakan *conveyor belt* yang digerakkan listrik untuk pekerjaan mengangkut batubara. Layanan purna jual *(after-sales service)* juga dinilai cukup baik, terutama dalam merespon kebutuhan perusahaan untuk *maintenance* alat. Perusahaan berencana untuk menambah satu unit lagi apabila perusahaan telah merealisasikan pengembangan kapasitas usaha hingga 2-3 kali lipat."

"Thus far ZW120G has proved good performance as the business requirement. With multifunction modes, ZW120G is utilized for loading/unloading as well as cleaning coal in our plant. In full operation, ZW120G worked for 18 hours a day, but until now the engine still proves very tough. We are pleased that ZW120G really helps us to meet the production target at 50 tons a day. Also, by utilizing ZW120G, our company can be more efficient in energy consumption compared to the condition where we use conveyor belt to load the coal, leading to high electricity consumption. The after-sales service is also good, particularly in responding to maintenance need. Our company will invest in another unit if it doubles or triples the plant capacity."

FUDIN

Operator PT IHI Indonesia
Operator of PT IHI Indonesia

"Pengoperasian ZW120G sangat mudah dan tidak boros. Bahkan komponen ZW120G belum pernah diganti mungkin dikarenakan pekerjaan yang dilakukan dengan mesin ini termasuk ringan. ZW120G juga memiliki pandangan yang luas dan manuver yang sangat baik. Untuk *speed*, itu disesuaikan dengan kebutuhan dan tergantung pada operatornya."

"ZW120G offers easy operation and less energy consumption. In fact, as ZW120G is utilized for light works, the component of the engine has never been replaced. ZW120G also has wide view and good maneuvers. For speed, it really depends on the necessity and the operator as well."

ZX33U

Mini Excavator dengan Multifungsi

The Multifunction Mini Excavator

M. REZA HASAN
Direktur CV. Agro Yakub
Director of CV. Agro Yakub

Sekilas Mini Excavator ZX33U

ZX33U merupakan salah satu varian baru dari Hitachi Excavator. Hadir untuk menjawab kebutuhan para pelanggan akan alat yang *compact* dan produktif, ZX33U ini menggabungkan fungsi *blade* dan *bucket*. ZX33U memiliki *body* yang lebih kecil sehingga cocok untuk pekerjaan yang sulit dijangkau dengan alat yang besar. Mudah dioperasikan dengan fitur *easy-to-use control* dengan hanya dua *speed* serta monitor yang sangat informatif membangun suasana kerja yang nyaman saat mengoperasikan ZX33U.

Salah satu pengguna ZX33U adalah CV. Agro Yakub. Perusahaan perkebunan kelapa sawit di daerah Sampit, Kalimantan Tengah, ini membeli sebuah ZX33U sekitar bulan Februari 2015 untuk mendukung kegiatan perawatan kebun sawit seluas 5.400 ha.

Mini Excavator ZX33U

ZX33U is a new variant of Hitachi Excavator. As it is designed to meet the customers' needs for a compact and productive equipment, ZX33U offers a combination of blade and bucket functions. With smaller body, the excavator is fit for difficult jobs that cannot be reached by a bigger model. Features, such as easy-to-use control, two speed types and informative monitor, indeed create a comfortable working environment for the user.

The company that has already used the unit is CV. Agro Yakub. The palm plantation company in Sampit, Central Kalimantan, purchased a ZX33U in February 2015 to support the maintenance work on the 5,400-hectare palm plantation.

Testimonial

"Pada awalnya ZX33U ini diperuntukkan bagi pekerjaan perawatan kebun namun pada perkembangannya, dengan melihat kemampuan ZX33U, kami akhirnya mempergunakan alat ini untuk membuat pasar pikul pada 20 blok lahan kebun sawit kami. ZX33U dipilih karena *body*-nya yang kecil sehingga dapat bergerak lincah dan cukup efisien untuk pengerjaan pasar pikul dengan lebar kurang lebih 1,5 meter. Kami mengoperasikan alat ini selama 10 jam per satu *shift* yang dimulai sejak pukul 07.00 pagi sehingga secara total alat ini sudah beroperasi selama 1.471 jam dalam tujuh bulan pemakaian. Struktur lahan kami merupakan medan yang rata namun terdapat gulma yang tinggi. Kami merasakan penggunaan unit ini cukup membantu produktivitas. Meskipun *body*-nya kecil, alat ini memiliki daya tahan mesin yang baik dan *bucket* yang cukup memadai.

"On our initial plan, ZX33U was to do the maintenance work on our plantation area, yet, considering the equipment capacity, we later used ZX33U for constructing a small path on 20 blocks of our plantation area. We preferred the ZX33U regarding its small body so it could move easily and more efficiently while constructing the 1.5-m-wide path. We operate this machine for 10 hours/shift starting from 0.700 in the morning, thus the total operating hours were 1,471 hours during seven months of operation. Our land structure is a flat surface yet the weeds are high. Having this unit is really helpful to boost the productivity. Although it has small body, it has durable engine and adequate bucket capacity."

Kata Mereka Tentang Mini Excavator ZX33U

What they say about Mini Excavator ZX33U

MUCHLASIN
Supervisor CV. Agro Yakub
Supervisor of CV. Agro Yakub

"Untuk pengerjaan pasar pikul ataupun merapikan area sekitar pohon sawit, ZX33U sangat cocok dan bahkan tidak memotong pelepah. Selain itu, kami merasakan layanan untuk penggantian alat jika terjadi kerusakan cukup cepat. Mekanik cepat datang dengan langsung membawa suku cadang."

"ZX33U is suitable for constructing the small path or cleaning the area around the palm tree, without cutting down the stem of the palm oil. We also feel the after-sales service is satisfying, particularly in response to machine problem. The mechanic will come soon, bringing with him the replacement parts."

CITRA
Operator Alat CV. Agro Yakub
Operator of CV. Agro Yakub

"ZX33U ini cukup handal meskipun ZX33U dioperasikan pada medan rata namun berpasir. Hasil kerjanya maksimal dan sesuai harapan. Untuk pengerjaan 6 pasar pikul di lahan seluas 30 hektar, ZX33U mampu mengerjakannya dalam 10 hari dengan jam operasional hingga 7-8 jam sehari. Selain itu, perawatan ZX33U juga tergolong mudah."

"ZX33U has durable engine although it operates on a flat but sandy area. The result is just as expected. To construct 6 small paths on a 30-ha area, ZX33U could complete it in 10 days with operational hours about 7-8 hours a day. The machine maintenance is relatively easy."

Hitachi ZX210LC-5G H18 dengan Super Long Front untuk Produksi Ekstra

Hitachi ZX210LC-5G H18 with Super Long Front for Extra Production

Menghadapi karakteristik medan yang penuh tantangan, sebuah perusahaan tentunya membutuhkan alat pendukung kerja yang sesuai dengan operasional usahanya. Dalam rangka menjawab tantangan ini, Hitachi menghadirkan model Hitachi ZX210LC-5G H18, yang merupakan sebuah unit *hydraulic* excavator terbaru dengan bagian depan atau *front* yang sangat panjang untuk menjangkau area yang lebih tinggi maupun lebih dalam.

Dilengkapi dengan mesin yang sama dengan yang terpasang pada model ZX210LC-5G H15, *working range* unit Hitachi ZX210LC-5G H18 masih lebih luas jika dibandingkan dengan *excavator* generasi ZX210LC-5G H15.

Efisien dan Irit Bahan Bakar

ZX210LC-5G H18 tidak hanya menjanjikan kinerja yang lebih baik namun juga mampu bekerja dengan lebih efisien. Dirancang dengan tiga cara kerja *(modes)*, yakni *Power, Eco dan Super Eco,* unit ini memudahkan operator untuk menyesuaikan dengan aplikasi dan medan kerjanya, sehingga konsumsi bahan bakar dapat dihemat secara maksimal. Tidak hanya efisien, perawatan untuk model ZX210LC-5G H18 juga sangat mudah, yakni pelanggan hanya perlu memperhatikan perawatan untuk *oil filter, fuel filter,* dan *air filter* mengingat unit ini menggunakan sistem kerja hidrolik.

In a challenging geographical condition, a company will require the suitable equipment to support the business operation. In response to such challenge, Hitachi presents ZX210LC-5G H18 the new hydraulic excavator with super long front to reach higher or deeper location.

Also equipped with the same engine as that of ZX210LC-5G H15, Hitachi ZX210LC-5G H18 has wider working range compared to that of ZX210LC-5G H15.

Easy Maintenance and Efficient

ZX210LC-5G H18 not only performs better but it can also operate more efficiently. Operating in three modes: Power, Eco, and Super Eco, the unit gives more flexibility to the operator to adjust the system with the application and the condition of the working site, thus lowering the fuel consumption. This is one advantage of using ZX210LC-5G H18 amid higher need for bigger efficiency in business operation due to increasing fuel price. Not only that it works efficiently, the maintenance of ZX210LC-5G H18 is very easy as the customer needs to pay attention to oil filter, fuel filter and air filter as it uses the hydraulic system.

Spesifikasi	ZX210LC-5G H15	ZX210LC-5G H18
Engine model	Isuzu CC-6BG1T	Isuzu CC-6BG1T
Rated power	125 kW (168 HP) at 2100 rpm	125 kW (168 HP) at 2100 rpm
Working Range		
Max. digging reach	15 340 mm	18 340 mm
Max. cutting height	14 110 mm	15 680 mm
Max. digging depth	11 630 mm	14 720 mm
Max. dumping height	1 730 mm	2 370 mm
Front Attachements		
Bucket capacity	0.45 m3	0.30 m3
Arm	6 330 mm	7 360 mm
Boom	8 140 mm	10 300 mm

Hydraulic Excavator yang dirilis PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) mulai bulan Mei 2015 ke pasar Indonesia, yakni model ZX210LC-5G H18, lahir untuk menjawab tuntutan pasar akan *excavator* berdaya jangkau yang lebih jauh dan lebih dalam.

PT Hitachi Construction Machinery Indonesia's Hydraulic Excavator, released in May 2015 to Indonesian market, namely the ZX210LC-5G H18 model, was designed to meet the market demand for an excavator with longer front.

MAKOTO MATSUSHITA
General Manager Design Department
PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI)

Menjawab Tantangan Pasar

General Manager Design Department, PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) Makoto Matsushita mengungkapkan adanya tuntutan dari pelanggan untuk *excavator* dengan *front* mencapai 18 meter, atau lebih panjang dari generasi ZX210LC-5G H15, yang memiliki panjang *front* 15 meter.

"Ada bidang pekerjaan yang membutuhkan jangkauan *(excavator)* yang lebih panjang dan kami mencoba mengakomodasi kebutuhan seperti ini," tuturnya. Bidang pekerjaan yang dimaksud di antaranya adalah pekerjaan pembangunan basement gedung atau pekerjaan terkait perawatan sungai sehingga membutuhkan alat semacam ini.

Makoto mengakui umumnya dengan daya jangkau yang lebih jauh, excavator tersebut akan membutuhkan mesin yang berdaya lebih besar. Namun tuntutan pasar membutuhkan alat berdaya jangkau lebih panjang dengan biaya yang lebih terjangkau. "Kami punya versi ZX240LC-5G H18, tapi tentu harganya lebih mahal karena daya mesin yang lebih besar. Model ZX210LC-5G H18 tentunya sangat tepat menjawab kebutuhan itu. Apalagi unit ini dibekali sistem Eco Modes yang merupakan terbaik dalam penghematan bahan bakar saat mesin tidak bekerja optimal."

Selain *fitur Eco Modes*, unit ini dibekali dengan tipe ZAXIS 5G SERIES yang lebih tangguh untuk pekerjaan dengan medan sulit dibandingkan dengan tipe *mesin common-rail engine* yang banyak terpasang dimesin ZAXIS 5G SERIES yang dikenal tangguh menghadapi potensi kontaminasi bahan bakar yang diakibatkan oleh tingginya kandungan sulfur dalam bahan bakar solar.

Lahir dari sebuah proses yang panjang, yakni 1,5 tahun sejak November 2013 untuk masa pengembangan produk sebelum akhirnya dipasarkan pada bulan Mei 2015, ZX210LC-5G H18 merupakan produk kolaborasi antara Divisi *Design* HCMI dengan Divisi *Design* HCM Jepang. Mengambil peran sebagai *lead* dalam hal disain dan pengembangan produk, HCMI menorehkan prestasi tersendiri dengan melahirkan ZX210LC-5G H18.

"Kami memperkirakan kebutuhan pasar Asia Tenggara untuk mesin berdaya jangkau lebih panjang akan semakin besar, namun kami akan senantiasa menganalisa hal ini untuk keperluan pengembangan produk ke depannya," ujarnya.

Answering the Market Demand

General Manager Design Department, PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) Makoto Matsushita said that there was a growing demand from their customers for an excavator with 18m front. It will be longer than that of ZX210LC-5G H15 which has 15m front.

" We understand some works need longer reach and we try to accommodate such needs," he said. The works which will need such equipment include the construction of building's basement or river maintenance.

However, as he continued, an excavator with longer front generally requires bigger power. Instead, the customers demand a longer front excavator with reasonable price." Actually we have ZX240LC-5G H18, but it comes with more expensive price as it uses bigger power. So, we believe ZX210LC-5G H18 will suit the needs. The unit also features ECO Modes system, which is top-class low fuel consumption, when it does not operate at optimum performance."

In addition to the Eco Modes, the unit is also powered with ZAXIS 5G SERIES which offers higher durability to maintain its performance even in a difficult working area. Non-common rail engine, which is equipped to ZAXIS 5G SERIES can also endure fuel contamination caused by high sulfur content in the diesel fuel.

It took 1.5 years since November 2013 to develop the product before it was released in May 2015, ZX210LC-5G H18 model represents a collaborative effort between HCMI Design Department and Japan-based HCM Design Department. Taking the lead role during the product design and development process, it is an achievement for HCMI to be able to produce ZX210LC-5G H18.

" We foresee the need for an excavator with super long front will be increasing in Southeast Asia, yet we will continue reviewing the market dynamic for the further product development," he said.

Hexindo Jadi Juara Umum di Kompetisi Mekanik se-Asia Pasifik

Hexindo Wins Overall Champion Award at Asia Pacific Technician Competition

"Mr Dian R Firmansyah

Pemenang trophy untuk Katagori Umum

Holding winner trophy for Overall Categories"

PT Hexindo Adiperkasa Tbk berhasil menjadi juara umum dalam ajang Hitachi Asia and Pacific Technician Competition.

Ini merupakan kompetisi ke-8 yang diselenggarakan oleh Product and Service Division dari Hitachi Construction Machinery Asia and Pacific Pte. Ltd. (HMAP) Singapura. Tujuan penyelenggaraan kompetisi tingkat Asia Pasifik ini adalah untuk mendorong penguasaan dan pembelajaran materi mengenai teknis, serta meningkatkan kemampuan dan kompetensi mekanik agar mencapai level yang lebih baik.

PT Hexindo Adiperkasa Tbk won the Overall Champion at Hitachi Asia Pacific Technician Competition.

The competition entered the 8th year and was organized by Product and Service Division of Hitachi Construction Machinery Asia and Pacific Pte. Ltd. (HMAP) Singapore. The aim of the Asia-Pacific regional competition was merely to drive self learning among mechanics as well as to improve technician competency to reach next higher level.

Technical Practice on competition
HMAP Singapore

Mechanics Competition 23 - 24 April 2015 Asia Pacific Region at HMAP Singapore

Pada kompetisi pada tanggal 23-24 April 2015 di Singapura ini, Hexindo diwakili oleh Dian R. Firmansyah, yang adalah mekanik asal Kantor Cabang Pekanbaru. Dian terpilih untuk mewakili Hexindo setelah sebelumnya berhasil unggul dalam kompetisi mekanik yang dilaksanakan di internal Hexindo.

Kompetisi yang telah memasuki tahun penyelenggaraan kedelapan ini menguji kemampuan teknis para peserta terkait pengetahuan maupun pengoperasian alat-alat berat milik Hitachi.

Dian R. Firmansyah dalam ajang ini berhasil unggul di tiga kategori sekaligus, yaitu kategori 'Best Theory', 'Best Practice' dan 'Overall Champion'.

Selanjutnya pemenang dalam kompetisi ini berhak mewakili regional Asia Pasifik di kompetisi HCM Service Mechanic Competition 2015 tingkat dunia di Jepang.

Mechanics Competition 23 - 24 April 2015 Asia Pacific Region at HMAP Singapore

In the competition that took place on April 23-24, 2015, in Singapore, Hexindo was represented by Dian R. Firmansyah, a mechanic representing Pekanbaru Branch Office. Dian was selected to represent Hexindo following his success to top other mechanics at Hexindo's internal technician competition.

In the competition, the mechanic participants were tested for their knowledge of Hitachi heavy equipment and how to operate them.

Dian in fact succeeded to excel in three categories, namely 'Best Theory', 'Best Practice' dan 'Overall Champion'.

The competition champion will represent the region in HCM Service Mechanic Competition 2015 in Japan.

Hexindo Participates in World's Technician Competition

Hexindo Berpartisipasi di Kompetisi Mekanik Dunia

Mr Dian R Firmansyah while compete on practice category, HCM Japan

Technicians from HCME Belgium, HCS China, HAP Indonesia, HCMJ Japan, THCM India, HCRS Kazakhstan, and HCAF South Africa. Join the Hitachi World Technical Competition in Japan.

Menyusul kemenangan Hexindo di ajang kompetisi Hitachi Asia and Pacific Technician Competition di Singapura, Hexindo berhak untuk berpartisipasi di ajang kompetisi yang lebih bergengsi, yakni Hitachi Construction Machinery Service Mechanic Competition 2015.

Hitachi Construction Machinery di Jepang tanggal 29-30 Juli 2015.

Ini merupakan kompetisi bagi mekanik dari seluruh dunia yang diselenggarakan oleh Hitachi Construction Machinery di Jepang pada tanggal 29-30 Juli 2015. Kompetisi ini diselenggarakan dengan tujuan untuk menguji kemampuan teknis para mekanik setelah mereka memperoleh berbagai pelatihan, selain juga memotivasi mereka untuk peningkatan kompetensi dan meningkatkan kualitas layanan melalui komunikasi lintas budaya.

Hexindo dalam ajang kompetisi ini kembali diwakili oleh Dian R. Firmansyah, mekanik asal Kantor Cabang Pekanbaru, yang sebelumnya berhasil menjadi juara umum di ajang Hitachi Asia and Pacific Technician Competition di Singapura.

Dian kali ini harus bersaing dengan para mekanik dari berbagai negara, yaitu HCME Belgia, HCS China, HCMJ Jepang, THCM India, HCRS Kazakhstan dan HCAF Afrika Selatan.

With Hexindo winning at Hitachi Asia and Pacific Technician Competition in Singapore, Hexindo then proceeded to participated in a highly reputable competition, namely Hitachi Construction Machinery Service Mechanic Competition 2015.

World Technical Competition 29 - 30 July 2015 at HCM Japan

This competition was held on July 29-30, 2015 by Hitachi Construction Machinery in Japan for mechanics from around the world. The competition was aimed at testing technician competency to check the effect of mechanic training, to clarify mechanic target for motivational enhancement and to enhance service quality through cross cultural communication.

Hexindo was represented by Dian R. Firmansyah, a mechanic from Pekanbaru Branch Office, which had won the Overall Champion at Hitachi Asia and Pacific Technician Competition in Singapore.

Dian had to compete with mechanics from many countries, among which were HCME Belgium, HCS China, HCMJ Japan, THCM India, HCRS Kazakhstan and HCAF South Africa.

Kategori yang diperlombakan di antaranya Pengetahuan Dasar mesin Hitachi, *Repairing Skill* dan *Reporting Skill,* dan sebagai unit *excavator* yang digunakan sebagai model dalam uji perbaikan alat adalah tipe ZX200-3.

Sebagai juara pertama dalam kompetisi ini adalah Masayoshi Kishimoto yang mewakili HCMJ sedangkan Dian Firmansyah berhasil menempati urutan ke-4.

The mechanics competed in several categories, namely Basic Knowledge of Hitachi machine, Repairing Skill and Reporting Skill. The competition used ZX200-3 excavator in the repairing test.

Masayoshi Kishimoto, representing HCMJ, won the first place while Dian was at the fourth place.

HEXINDO OIL

Rekomendasi Terbaik untuk Hitachi Excavator
The Recommended Lubricant for Hitachi Excavator

Varian pelumas terbaru yang diluncurkan PT Hexindo Adiperkasa Tbk, yakni Hexindo Oil, merupakan produk pelumas yang melengkapi produk Hitachi Genuine Lubricant yang sudah ada. Penggunaan pelumas Hexindo Oil dalam hal ini dapat memperpanjang pemakaian pelumas yang direkomendasikan pada excavator Hitachi di Indonesia.

Kualitas Hexindo Oil sudah tidak diragukan lagi. Diproduksi dengan quality assurance yang memadai, pelumas Hexindo Oil memiliki kualitas yang setara dengan kualitas pelumas Hitachi Genuine sehingga diyakini akan dapat diterima di pasar pengguna alat berat di Indonesia.

Varian terbaru dari pelumas Hexindo yang diluncurkan sejak 2014 itu telah diterima luas di antara para pengguna alat berat sebagai pelumas berdaya tahan tinggi. Hexindo Oil juga tersedia dengan harga terjangkau. Bahkan penggunaannya juga dapat fleksibel untuk brand excavator kelas menengah yang diproduksi pabrikan Jepang mana pun.

The new lubricant of PT Hexindo Adiperkasa Tbk, namely Hexindo Oil, serves as an accompanying product to the Hitachi Genuine Lubricant line which has already been available in the market. Hexindo Oil will extend the use of recommended oil for Hitachi excavators in Indonesia.

Hexindo ensures the oil is of high quality. Produced with adequate quality assurance, the quality of Hexindo Oil is as good as that of Hitachi Genuine oil, thus making smooth penetration into the heavy equipment market in Indonesia.

The new variant of Hexindo lubricants which was launched in 2014 has already been well known among heavy equipment customers as affordable and reliable lubricant product. The oil can be used for any brands of middle-class excavators of Japanese manufacturers.

Customer Experience-PT Vysco Indopratama

Layanan Pelanggan adalah Kuncinya

Customer Support is the Key

RIDWAN GOH
Pemilik PT Vysco Indopratama
The Owner of PT Vysco Indopratama

Industri alat berat merupakan salah satu industri yang sangat kompetitif. Namun Hexindo berhasil membangun loyalti di antara para pelanggan sehingga bertahun-tahun mereka tetap menjadi pengguna aktif dari produk dan layanan Hexindo. Di edisi kali ini, Hexindo menampilkan profil PT Vysco Indopratama. Perusahaan yang berdiri sejak tahun 2003 dengan bidang usaha *civil construction* ini adalah salah satu pelanggan setia yang senantiasa mengikuti perkembangan produk alat berat Hexindo .

The heavy equipment is a very competitive industry. Yet, Hexindo successfully builds loyalty among the customers who have been for years being the active users of Hexindo's products and services. On this edition, Hexindo presents the profile of PT Vysco Indopratama. Established since 2003, the civil construction company is one of its loyal customers that always follows Hexindo's product development.

Berikut bincang-bincang kami dengan Ridwan Goh, Pemilik PT Vysco Indopratama.

Sejak kapan Bapak menjadi pelanggan Hexindo?
Hubungan saya dengan Hexindo telah terjalin sejak tahun 2008-2009. Saat itu saya yang awalnya menggarap bisnis *civil construction* diajak oleh mitra saya untuk merambah pekerjaan *cut and fill* di perkebunan kelapa sawit di Kalimantan Timur. Saat itulah saya mulai mencari tahu brand yang memiliki kapabilitas untuk pekerjaan penggarapan konstruksi perkebunan.

Lalu apakah alasan Bapak memilih Hexindo?
Karena kebutuhan pekerjaan *cut and fill* di perkebunan kelapa sawit itu, saya lalu memilih excavator Hitachi tipe ZAXIS110 MF 10 ton. Saya membeli dua unit dengan tipe sama. Melihat ketangguhan dari excavator Hitachi itu, saya menambah Dozer 750LT dan Hitachi Excavator ZAXIS210F 20 ton untuk membantu pengerjaan cut and fill di sebuah perkebunan di Morowali.

Jadi berapa total unit yang Anda beli dari Hexindo?
Totalnya ada 11 unit, yaitu dua dozer, 7 excavator tipe 10 ton dan dua excavator tipe 20 ton. Seluruh unit ini masih aktif hingga kini. Namun ke depannya, untuk pekerjaan *clearing* di perkebunan sawit, excavator 10 ton ini sudah tidak terpakai lagi, jadi kami akan fokus pada excavator 20 ton.

Bagaimana kinerja unit ini terhadap performa yang ditargetkan perusahaan?
Excavator 10 ton itu sudah teruji, baik dari sisi ketangguhan alat, kecanggihan teknologi maupun penghematan bahan bakar. Apalagi dengan lahan aplikasi yang sesuai, hasilnya pun sesuai ekspektasi kami.

Bagaimana pengalaman Bapak selama menggunakan produk Hitachi?
Saya tidak mengalami masalah yang signifikan apalagi dengan kualitas yang setara produk alat berat buatan Jepang lainnya. Operator kami pun tidak memiliki keluhan dan target selama ini dapat tercapai.

Dari sisi pelayanan, bagaimana pengalaman Bapak selama ini?
Dealing dan layanan purna jual Hexindo okay. Pihak Hexindo juga sangat responsif terhadap berbagai keluhan pelanggan.

Apakah rencana Anda ke depan terkait hubungan dengan Hexindo, termasuk apakah ada rencana berinvestasi di produk Hexindo lainnya?
Kalau hubungan yang baik ini terus terbina, ke depan harapan kami dapat berkembang lebih baik. Sayangnya kondisi bisnis sedang sulit, terutama untuk sektor perkebunan. Kami hingga kini belum menemukan proyek yang cocok untuk digarap menggunakan produk Hitachi seluruhnya. Namun kami akan menjajaki peluang ke sektor kehutanan dan infrastruktur. Untuk itu kami berharap dukungan yang besar dari pihak Hexindo kepada pelanggan baik dari sisi layanan purna jual, komunikasi dan biaya jasa untuk dipertimbangkan *case by case*. Dukungan bagi pelanggan di situasi sulit seperti ini sangat penting. Saya juga mendukung adanya Hexindo Advisory Club yang memberikan akses komunikasi yang luas bagi pelanggan kepada berbagai informasi dan pengalaman terkait penggunaan produk dan layanan Hexindo.

Below is our recent interview with Ridwan Goh, the owner of PT Vysco Indopratama.

Since when did you become Hexindo's customer?
My relationship with Hexindo started in 2008-2009. I remembered that was the time when my business partner asked me to join him in cut and fill project in a palm plantation in East Kalimantan. Then I, who focused on civil construction business, began to search for the reliable brand for construction work for application on a plantation area.

Then what made you turn to Hexindo?
It was the cut and fill project on the palm plantation that made me choose Hitachi tipe ZAXIS110 MF excavator of 10 tons in weight. I bought two units of same type. Seeing the durability of Hitachi excavator, I added Dozer 750JLT and Hitachi Excavator ZAXIS210F of 20 tons to complete another cut and fill project in Morowali.

In total, how many units have you bought from Hexindo?
There are 11 units in total, namely two dozers, 7 excavators of 10 tons and two excavators of 20 tons in weight. All units are still active. Still, in the next years, for land clearing, palm plantation companies may not use the 10-ton excavator, thus we may use excavator of 20 tons more.

How is the performance of the units in supporting the company' targets?
The performance of 10-ton excavators is proven, in terms of its durability, technologies and fuel consumption. They are very efficient. If they are used for appropriate application, the result is as expected

What is your experience while using Hitachi's products?

I have never found any significant troubles in the units, particularly in term of quality which is assured as good as other Japanese products. I also never received any complaints from the operators and the targets we set were always fulfilled.

What is also your experience with the service?

From dealing to after-sales service, it did satisfy me. Hexindo is very responsive to any complaints from the customers.

How will you leverage your relationship with Hexindo? Do you have any plans to invest in other Hexindo's products?

We are looking forward to developing the relationship with Hexindo even better in the next years. Still the business is in very difficult situation, particularly those working on plantation sector. Until now we have not yet found a project where I can use all of Hitachi's products. However we put so much hope on the business potentials in the areas of forestry and infrastructure. Therefore, we ask big support from Hexindo to the customers in terms of after-sales service, communication and service fees to be readjusted case by case. Its support for the customers at this difficult time is very significant. I also support the establishment of Hexindo Advisory Club that offers the customers a better communication access to the information and customer experiences in using Hexindo's products and services.

Kantor Hexindo Cabang Pontianak

Terbaik dalam Kompetensi, Tercepat dalam Layanan

Hexindo Pontianak Branch Office

The Best in Competence, The Fastest in Service Delivery

MISPARIADI
Kepala Kantor Hexindo Cabang Pontianak

Pertumbuhan bisnis Hexindo tentunya tidak terlepas dari kinerja optimal yang ditunjukkan masing-masing kantor cabangnya. Salah satunya adalah Kantor Hexindo Cabang Pontianak di Kalimantan Barat. Didirikan pada bulan Maret 1993, kantor cabang ini merupakan salah satu kantor cabang dengan kinerja penjualan terbaik.

Ekspansi pasar

Dalam lebih dari satu dekade, kantor cabang ini berhasil memperluas pangsa pasarnya. Pada awal berdiri kantor cabang ini berfokus pada industri kehutanan, sesuai dengan potensi pasar sektor kehutanan di wilayah Kalimantan Barat, dan seiriing dengan perkembangan kantor cabang ini telah berkembang merambah ke pasar perkebunan kelapa sawit.

“Ada sekitar 200 perusahaan perkebunan sawit yang tersebar di beberapa kabupaten di Kalimantan Barat dengan luas lahan mencapai 1.852.686 hektar yang telah memperoleh IUP dari pemerintah,” terang Mispariadi.

Hexindo's growth is merely contributed by the optimum performances of each branch office. One of its branches is Hexindo Pontianak Branch Office in West Kalimantan. Established in March 1993, the branch office is one of the top sales performances.

Market Expansion

More than decade, the branch office expanded the market. Initially it focused on Forestry Industry, considering the huge potential of West Kalimantan forest sector, Hexindo Pontianak has grown penetrated into the market of palm plantation industry.

“There are 200 palm plantation companies located in some regencies in West Kalimantan with total areas that have already got license from the government reaching to 1,852,686 hectare,” said Mispariadi.

Bahkan untuk mengakomodasi peningkatan usaha kantor, kantor cabang ini pada April 2012 memutuskan pindah ke lokasi saat ini di Jl. Ahmad Yani yang memiliki lahan lebih besar dan aksesibilitas yang lebih baik. Ragam produk yang dijual oleh Kantor Hexindo Cabang Pontianak ini adalah Hitachi Excavator dan *Mini Excavator, Wheel Loader* dan produk John Deere yang terdiri dari *Back Loader, Dozer,* dan *Motor Grader*. Melalui kantor cabang ini, Hexindo melayani 320 perusahaan dengan total populasi unit mencapai 1.400 unit. Komposisi perusahaan pengguna unit ini adalah mayoritas bergerak di bidang agro kontraktor dengan lokasi usaha di seluruh kabupaten Kalimantan Barat.

"Kami masih meyakini prospek perkebunan kelapa sawit dalam jangka panjang, mengingat kegiatan di perkebunan sawit terus beroperasi sepanjang tahun" ujar Mispariadi, Kepala Kantor Hexindo Cabang Pontianak, saat ditemui di ruang kantornya. Agar dapat memanfaatkan peluang bisnis secara maksimal, kantor cabang ini mengembangkan strategi, antara lain melakukan promosi dalam penjualan unit, suku cadang dan servis, serta meningkatkan kualitas layanan purna jual sehingga dapat menjadi yang terbaik, tercepat dan efisien. Selain itu, dalam rangka memenuhi kepuasan pelanggan, tenaga mekanik yang ditempatkan di kantor cabang ini senantiasa diikutkan dalam program pelatihan dan pendidikan yang diadakan oleh Hexindo maupun prinsipal Hitachi setiap bulan. "Misi kami adalah dapat menjaga keberlangsungan bisnis kami dan kami juga akan terus melakukan perbaikan dan pengembangan agar dapat membangun tim yang solid untuk dapat mencapai kinerja yang lebih baik," Mispariadi menambahkan. ***

To accommodate the business expansion, the branch office in April 2012 decided to move the office to its current location on Jl. Ahmad Yani that has bigger space and better accessibility. Hexindo Pontianak Branch offers the variety of products, namely Hitachi Excavator and Mini Excavator, Wheel Loader and John Deere's products, including Back Loader, Dozer, and Motor Grader. Hexindo Pontianak serves 320 companies with total population of 1,400 units. The composition of the machine users shows agro contractor companies dominating in number with areas of business covering the whole regencies in West Kalimantan.

"We are believes that palm plantation business has bright long term prospect, considering the character of palm plantation operational trough the year" said Mispariadi, Head of Hexindo Pontianak Branch, at his office. To optimize the business opportunity, Hexindo Pontianak embarks on several strategies, including the launch of promotional offers to increase sales performance of the unit, parts and service while making continuous improvement in quality of after-sales service to make it the most efficient, the fastest and the best branch in service delivery with the current team. Adding to that, to realize the customer satisfaction, mechanics that are assigned at the branch office, participate in various education and training programs held by Hexindo and the principal, Hitachi, every month."Our mission is to ensure business for our sustainable growth and we will continue to improve and develop a solid team to improve the business performance," Mispariadi added

	Prestasi Kantor Hexindo Cabang Pontianak	**Achievements of Hexindo Pontianak Branch**
Tahun 2013	Juara II di Asia Pacific Mechanic Competition di Singapura yang dicatatkan oleh Mekanik Nur Dwi Haryanto	2nd Winner at Asia Pacific Mechanic Competition in Singapore, recorded by Nur Dwi Haryanto, a Mechanic
Tahun 2015	Tedi Sudirman terpilih untuk mengikuti HCM Apprentice Program di Parts Service Department - HCM Jepang selama 6 (enam) bulan	Tedi Sudirman participated in the 6-month HCM Apprentice Program at Parts Service Department - HCM Japan
2014-2015	"Best PSR 2014" yang diberikan oleh Hexindo kepada Part Sales Representative (PSR) Riza Surya	"Best PSR 2014" awarded by Hexindo to Riza Surya, a Part Sales Representative (PSR)

Committed to Provide High Quality Product

Berkomitmen untuk Menyediakan Produk yang Berkualitas

Selama lebih dari dua dekade, PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) telah menjadi bagian dari pembangunan Indonesia. Sejak didirikan tahun 1991, perusahaan yang sebelumnya bernama PT Murinda Iron Steel yang berlokasi di Bekasi ini turut menjadi saksi perkembangan perekonomian Indonesia.

Perusahaan yang awalnya mengerjakan konstruksi berbasis baja ini kini telah berevolusi menjadi sebuah perusahaan manufaktur alat berat terkemuka di Indonesia, terutama *excavator*.

"Ketika masih di Bekasi, fasilitas pabrik memiliki kapasitas yang cukup untuk memenuhi permintaan dari pasar Asia Tenggara. Karenanya setelah tiga tahun diambil alih, perusahaan memutuskan membangun sebuah pabrik baru yang memiliki fasilitas lebih memadai dan sejak itu, produksi *excavator* kami mulai lancar," kenang Presiden Direktur PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) Yukio Yamada.

HCMI saat ini mengelola dua pabrik, yakni pabrik Cibitung I yang memiliki kapasitas produksi tahunan sebesar 5.500 unit untuk *medium-class excavator* (10-30 ton) dalam bentuk *finished product* dan pabrik Cibitung II yang berlokasi di kawasan industri MM2100 yang dibangun tahun 2012 dengan fokus pada produksi *boom, arm, bucket* dan *truck frame* untuk *excavator* yang juga di ekspor ke Jepang. HCMI juga menggandeng perusahaan lokal untuk pembuatan komponen produknya, namun khusus mesin excavator, ini masih harus diimpor dari Jepang.

For more than two decade, PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) has become part of the development in Indonesia. Established in 1991, the company, which was previously named after PT Murinda Iron Steel located in Bekasi, has witnessed the vast development of Indonesian economy.

Now, the company has evolved from a steel-based construction company into an Indonesia's leading heavy equipment manufacturer, particularly excavator.

" We considered the plant in Bekasi had not enough capacity to meet with high potential demand in Southeast Asia. Then in three years after we acquired it, the company decided to open the new plant into the location where it is today. The facilities are more adequate and our excavator production has ever since improved," President Director of PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI), Yukio Yamada, said.

HCMI currently manages two plants, that is, Cibitung I Plant with annual production capacity up to 5,500 units of medium class excavators (10-30 tons in weight) in the form of finished products and Cibitung II Plant located at MM2100 industrial zone which was built in 2012, focusing on production of boom, arm, bucket and track frame for giant excavator which are exported to Japan, as well as engineering products.

Yukio mengakui bahwa fasilitas pabrik HCMI bahkan lebih baik daripada fasilitas pabrik yang dimiliki prinsipalnya di Jepang, terutama fasilitas *painting* yang dinilai Yukio berperan penting untuk menarik minat pelanggan agar membeli produknya. Kemudian, kemampuan *welding* di HCMI juga dinilai bagus.

Mengemban misi untuk memasok produk yang memiliki kualitas standar Jepang ke pasar Asia Tenggara (Indonesia, Singapura, Thailand, Malaysia dan segera masuk Filipina), HCMI senantiasa memegang teguh komitmennya terhadap penyediaan produk yang berkualitas tinggi bagi pelanggannya.

Hingga kini, produk unggulan HCMI masih *medium-class excavator*. HCMI juga memproduksi *Dump Truck Vessel* untuk pasar Indonesia namun dengan ukuran lebih kecil.

HCMI's plant facilities, added Yukio, are even more enhanced than those in the principal in Japan, particularly the painting facility which is very important to make the product more attractive to customers. HCMI's welding competence, as he admitted, is also above standard.

Carrying the mission to supply products of good Japanese quality to Southeast Asian markets (Indonesia, Singapore, Thailand, Malaysia, and soon to Philippines), HCMI has strong commitment to provide high quality products to customers.

The most-demanded products from HCMI are still medium-class excavators. HCMI however produces Dump Truck Vessel for Indonesian market with smaller size.

HCMI ke depan akan melakukan banyak pengembangan [produk] baru dan perusahaan akan fokus di sana. Indonesia ini negara berkembang dan kami masih excited dengan prospek Indonesia ke depan.

HCMI in the next years will direct its focus on doing more product developments. Indonesia is still in the developing state, and we are very excited with the prospect of Indonesia.

YUKIO YAMADA
Presiden Direktur/President Director
PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI)

Prospek Indonesia

Dalam 5-10 tahun ke depan, Yukio meyakinkan pihaknya masih optimistis dengan prospek perekonomian Indonesia. Dengan jumlah generasi muda yang besar, dia meyakini industri Indonesia dapat tumbuh kuat apalagi didukung dengan sumber daya alam yang besar di berbagai wilayah.

"Melihat kondisi ini, HCMI ke depan akan melakukan banyak pengembangan (produk) baru dan perusahaan akan fokus di sana. Indonesia ini negara berkembang dan kami masih *excited* dengan prospek Indonesia ke depan."

HCMI sendiri juga senantiasa mengkaji peluang yang ada di Indonesia, seperti dengan mengerjakan produk *engineering*. Hal ini dilakukan dalam rangka merespon isu kelistrikan yang ada di Indonesia.

"Kami membuat *transformer tank* untuk pembangkit listrik. Awalnya kami hanya buat 1-2 unit per bulan, tapi kini dengan kemampuan yang semakin baik, kami dapat membuat 6-8 unit per bulan. Kebetulan kami memiliki fasilitas *crane* dengan *lifting capacity* hingga 30-50 ton di pabrik Cibitung II yang dapat kami manfaatkan untuk pembuatan *transformer tank* tersebut," ujar Yukio.

Dengan kemampuan dan keahlian karyawan yang semakin baik serta fasilitas yang unggul, Yukio meyakini HCMI dapat berpotensi menjadi no. 1 diantara pabrik Hitachi lainnya di dunia. Apalagi dengan semangat *MONOZUKURI*, yaitu budaya produksi Jepang, Yukio meyakini HCMI dapat menunjukkan ke pelanggannya bahwa perusahaan ini dapat memproduksi produk yang berkualitas tinggi.

Prospect of Indonesia

Within the next 5-10 years, Yukio believed the company is still optimistic with the prospect of Indonesian economy. As Indonesia has large youth population and great natural resources in many parts of the country, he believes it to bring great benefits to Indonesian industries.

" Seeing the prospect, HCMI in the next years will direct its focus on doing more product developments. Indonesia is still in the developing state, and we are very excited with the prospect of Indonesia."

HCMI also will be reviewing the business opportunities in Indonesia, such as the engineering product. This is merely to address the electricity issue in Indonesia.

" We produce transformer tank for the power plant. Initially we produced 2-3 units a month yet now our capability improves and we can produce up to 6-8 units a month. We benefit from the crane facility which has lifting capacity of 30-50 tons in our Cibitung II plant to produce the transformer tank, " Yukio said.

As capability and competence of employees improve and with better facilities, Yukio believes HCMI potentially to be No. 1 Manufacturing Facility among plants of Hitachi Construction Machinery group in the world. Carrying the MONOZUKURI spirit, Yukio also assures the customers that HCMI is capable of producing high quality products.